

# PRAXISERÖFFNUNG

---

- 
- 1. Planung und Standortwahl**
  - 2. Kapitalbedarf**
  - 3. Budget**
  - 4. Budget privat und Verwendung**
  - 5. Finanzplan**
  - 6. Checkliste für einen Kreditantrag**
- 

## **Adrian Neuhaus AG**

Treuhandgesellschaft für medizinische Berufe  
Jurastrasse 31  
4900 Langenthal

Telefon 062.922 55 44

Fax 062.922 25 16

Homepage: [www.aneuhausag.ch](http://www.aneuhausag.ch)

Email: [info@aneuhausag.ch](mailto:info@aneuhausag.ch)

## 1. Planung und Standortwahl der zukünftigen Praxis

---

### 1.1 Planung

Mit dem Planen muss man frühzeitig (2 Jahre) beginnen und sich mit den wirtschaftlichen Erfolgsaussichten der zukünftigen Praxis auseinandersetzen. Ein mögliches Szenario kann wie folgt aussehen:

24 Monate	Entschluss zur selbständigen Tätigkeit
18 Monate	Standortwahl
12 Monate	Kontakt mit Treuhänder
10 Monate	Budgetzahlen erstellen / Verhandlungen mit Banken
8 Monate	Versicherungskonzept
6 Monate	Rechnungswesen
4 Monate	Organisation
0 Monate	Praxiseröffnung

### 1.2 Standortwahl der Praxis

Kann in einem bevorzugten Gebiet eine bestehende Praxis übernommen werden?  
Ist eine Neueröffnung vertretbar?  
Wie sind die wirtschaftlichen Aussichten bei einer Uebernahme oder Neugründung?

Statistische Erhebungen über die Einwohnerzahl der Gemeinde und der Einzugsgebiete, der Aerztedichte und das Steuereinkommen der Kollegen erleichtern die Standortwahl.

Wertvolle Hinweise können erteilen:

die kantonale Aerztesgesellschaft  
der ärztliche Bezirksverein

Erweist sich ein Projekt als erfolgsversprechend, sind über die wirtschaftlichen Aussichten genauere Untersuchungen vorzunehmen.

# PRAXISERÖFFNUNG

Dr.med. ....

Seite 2 von 6

## 1. Kapitalbedarf

<b>Investitionen</b>	Fr.	Fr.	
Liegenschaft mit Arztpraxis und Parkplätzen			
Umbau/Renovation Liegenschaft			
Kaufkosten Liegenschaft			
Praxiseinrichtung, Goodwill			
EDV (inkl. Software)			
Medikamentenvorrat			
Fahrzeug			
.....			
.....			
	_____		
<b>Betriebsmittel</b>			
Betriebskosten für ~3 Monate			
Privatausgaben für ~3 Monate			
	_____	_____	
		_____	
<b>Finanzierung</b>	Kapital	% <small>(kalk. Zinssatz)</small>	Zins
<u>Banken:</u>			
Betriebskredit			
Investitionskredit / Darlehen			
Hypothek			
<u>Private:</u>			
Privatdarlehen			
<u>Eigene Mittel:</u>			
2. Säule			
3a Säule			
3b Säule			
weitere Barmittel			
	_____		_____
	_____		_____
Bemerkungen:			



# PRAXISERÖFFNUNG

Dr.med. ....

Seite 4 von 6

## 2. Budget und Verwendung

<b>Private Aufwendungen und Einnahmen</b>	1. Betriebsjahr	2. Betriebsjahr	3. Betriebsjahr	4. Betriebsjahr
	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.
Haushalt- und Privataufwand				
Miete Wohnung				
Steuern				
Versicherungsprämien inkl. KK				
2. Säule (1/2-Anteil)				
Einzahlung Säule 3a				
Sonstige Aufwendungen				
Aufwendungen				
Einkommen Ehefrau				
Wertschriftenertrag				
Sonstige Einnahmen				
Total private Aufwendungen				

## Zusammenzug und Verwendung

	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.
Total Honorareinnahmen				
./. Praxisaufwendungen	0	0	0	0
<b>Ergebnis aus Praxis</b>	<b>- 0</b>	<b>- 0</b>	<b>- 0</b>	<b>- 0</b>
./. private Aufwendungen				
<b>Ergebnis nach Privatbezügen</b>	<b>- 0</b>	<b>- 0</b>	<b>- 0</b>	<b>- 0</b>
+ Abschreibungen				
<b>"Cash Flow"</b>	<b>- 0</b>	<b>- 0</b>	<b>- 0</b>	<b>- 0</b>

### Verwendung:

Rückzlg. Betriebskredit				
Rückzlg. Investitionskredit / Darlehen				
Rückzlg. Hypothek				
Rückzlg. Privatdarlehen				
Reserve für zukünftige Investitionen	0	- 0	- 0	- 0

Bemerkungen:



## 5. Checkliste

---

### Persönliches

- Lebenslauf (Personalien, Familie, Ausbildung)
- Diplome
- Praxisbewilligung
- Leumundszeugnis / Auszug aus dem Betreibungsregister
- Referenzen
- Kopie der letzten Steuererklärung

### Praxis

- Projektbeschrieb
- Standortanalyse
- Kapitalbedarf
- Budget
- Finanzplan
- Situationsplan
- Mietvertrag
- Bauplan Praxisräume
- Offerten für Umbauten, Einrichtungen usw.
- Gesellschaftsvertrag

➔ *Falls Sie zur Finanzierung der neuen Praxis fremde Mittel benötigen, ist es von Vorteil, wenn Sie die verschiedenen Punkte in Form eines Businessplanes zusammenstellen. Er wird Ihnen bei den Besprechungen und Verhandlungen mit den Kreditgebern sehr hilfreich sein.*